

**全国40社以上の保険代理店が
学び実践している事例を大公開!!
たった3.5時間で年商5億円を超える
地方保険代理店の作り方がわかる!
地方保険代理店で年商5億円創造セミナー**

講座内容&スケジュール

東京 2020年1月20日月 (株)船井総合研究所東京本社

講座	内容
オリエンテーション 13:00~13:10	2020年の保険業界の時流、生き残る保険代理店の法則
第1講座 13:10 13:50	<p>セミナー内容抜粋① 2020年、保険業界は過渡期に、地方保険代理店の時流はこれだ! セミナー内容抜粋② 地方保険代理店が取り組むべき顧客本位の業務運営とは セミナー内容抜粋③ 2020年以降、保険代理店が伸びるために知っておかなければいけないこと</p> <p> 株式会社船井総合研究所 金融・M&A 支援部 シニア経営コンサルタント 岩邊 久幸 広告業界・印刷業界のコンサルティングを立ち上げ、約200社に対して、経営指導を行う。 現在は、金融業界のコンサルティングに従事。主に、保険会社・保険代理店のコンサルティングを行う。</p>
第2講座 14:00 15:00	<p>年商5億円地方保険代理店の作り方</p> <p>セミナー内容抜粋① 地方で年商5億円以上を目指す保険代理店経営者の仕事 セミナー内容抜粋② 勝ち続ける組織の作り方&リーダー育成術 セミナー内容抜粋③ 経営計画を必ず達成するための行動管理システム</p> <p> 株式会社ヒューマン&アソシエイツ 代表取締役 生島 秀一氏 1955年生まれ。1975年、高校卒業後約1年半浪人、大学進学を諦め1年間ヨーロッパ放浪。 1977年(株)九州佐川急便入社、3年間ドライバーを経験。1980年、退職し渡米、約2年間放浪。 1982年7月帰国し、10月代理店研修生としてAIU保険会社入社。1988年4月に独立、創業。 創業30年で、福岡と沖縄を中心に10拠点、グループ年商8.5億円。過去15年平均増収116%。</p>
第3講座 15:10 15:50	<p>地方保険代理店の集客の現場最新事例と営業の仕組み化</p> <p>セミナー内容抜粋① 見込み客が集まる集客事例一挙公開 セミナー内容抜粋② 契約率が上がる営業トーク&営業ロープレ&営業ツール セミナー内容抜粋③ 相談予約が獲得できる地方保険代理店のWEBサイトの作り方</p> <p> 株式会社船井総合研究所 金融・M&A 支援部 保険チーム チームリーダー 経営コンサルタント 植田 英嗣 大阪市立大学卒業。 船井総合研究所に入社後、保険業界のコンサルティングに従事。現場に入り込んだ実行支援を得意とし、経営戦略の従業員への落とし込みを得意とする。 全国の保険代理店・FP事務所における現場支援の成功ノウハウを生かし、経営戦略の構築から組織マネジメントまでおこなう。 経営コンサルタントとしてのミッションは、「経営者の思い描くビジョンを確実に叶える」こと。</p>
第4講座 16:00 16:20	<p>本日のまとめ 『明日から目いっぱい契約数を増やしていただくために』</p> <p>セミナー内容抜粋① 株式会社ヒューマン&アソシエイツ様から学べること セミナー内容抜粋② 保険代理店経営者として行っていただきたいこと</p>
最後に 16:20~16:30	<p>株式会社船井総合研究所 金融 M&A 支援部 部長 竹内 実門</p>

お申し込み方法

WEBからもお申し込みいただけます!!

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/054151>



同封のお申し込み用紙をご確認の上、今すぐお申し込み下さい!!

地方で年商5億円以上を目指したい
規模拡大を志す保険代理店社長様へ

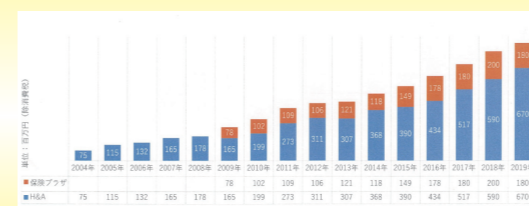
キーワードは、

企業理念 → 経営計画 → 行動管理

株式会社ヒューマン&アソシエイツから学ぶ

**年商5億円
営業利益4000万円超
地方保険代理店の作り方**

- 秘訣1** 徹底した理念経営 (独自文化の創造)
- 秘訣2** 利益は後から!? 「投資」マインド
- 秘訣3** 勝つための組織づくり、リーダー育成術
- 秘訣4** 毎年ゼロベース構築の経営計画書
- 秘訣5** 経営計画を必ず達成する行動管理システム



株式会社ヒューマン&アソシエイツ
代表取締役 生島 秀一氏

主催
明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
船井総研オフィシャルホームページ ▶ <http://www.funaisoken.co.jp/>

地方保険代理店で年商5億円創造セミナー お問い合わせNo.S054151
TEL:0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX:0120-964-111 24時間対応
○ 申込みに関するお問合せ: 天野 ○ 内容に関するお問合せ: 植田

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ **054151**)

地方保険代理店でも年商5億円は作れる!規模拡大で永続する会社に!

地方で年商5億円



株式会社ヒューマン&アソシエイツ 代表取締役 生島 秀一氏

「ヒューマン&アソシエイツ」説明・会社概要

1988年4月創業。創業30年で、福岡と沖縄を中心に10拠点、グループ年商8.5億円。過去15年平均増収116%。法人損保リスクコンサルティングを主体に、個人生保来店型保険ショップも展開する。売上比率は損保7:生保3。損保の法人比率は80%。徹底された理念経営と、年間経営計画を達成しきる行動管理システムで毎年増収。

法人名	株式会社ヒューマン&アソシエイツ
創業/設立	1988年4月
代表取締役	生島 秀一
所在地	福岡市中央区輝国1-12-18
従業員数	80名(グループ合計105名)
年商(手数料売上)	6.7億円(グループ合計8.5億円)
取扱保険会社	損害保険会社11社 生命保険会社22社

ヒューマン&アソシエイツの優れているところ

1 地方で年商8.5億円
福岡と沖縄を中心に10拠点、グループ年商8.5億円。地方でも保険代理店は5億円以上を達成できる。

2 過去15年平均増収116%
多店舗化・採用・育成を順調に進め、業績は毎年右肩上がり。

3 未経験者を1年で黒字戦力化
3~4カ月の研修で、未経験者を育成。1年という驚異的なスピードで未経験者を黒字戦力化する。

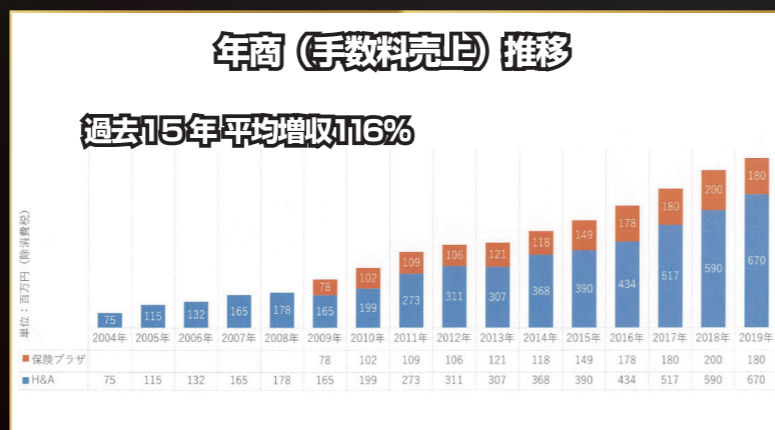
4 全拠点平均予算達成率95%
年間計画を達成しきる行動管理システム。拠点の売上計画が個人の日次行動まで落とし込まれる。計画達成率を飛躍的に向上させる行動管理システムとは!?

5 離職率は3%未満
独自の企業文化と理念経営で従業員がやりがいを持って働く。チームで目標を達成する組織づくり。

徹底された「理念経営」で独自の企業文化を創造!
「経営理念」
大丈夫!あなたには「Human」がいる
「行動理念」
1. 自己の成長も成長も人任せにせず、より以上を目指す
2. 人の利益に立てる人間になる
3. 夢を追い続ける
「行動指針」
● 経営理念の浸透と実践を徹底する
● 経営理念に基づいた行動を徹底する
● 経営理念に基づいたコミュニケーションを徹底する

経営計画がすべてを決める! 「計画経営」

未経験者を早期黒字化「育成」の仕組み!



ヒューマン&アソシエイツの取り組み10選

- 1 固定給×メンバーの専門性を重視したチーム制!**
- 2 毎年ゼロベースで社長が作り直す100ページ越えの経営計画書!**
- 3 経営計画を実現する年間計画帳票!**
- 4 勝ち切るための個人ベース月別進捗管理帳票!**
- 5 日々の行動を徹底する毎週営業会議!**
- 6 拠点品質管理のための年1回宿泊研修!**
- 7 営業品質担保のためのオリジナルパンフレット制作!**
- 8 未経験者はまず会社紹介を丸覚え!新人トーク研修!**
- 9 保険会社と協同で法人向け独自商品の開発!**
- 10 採用強化のための採用特設ページ&会社紹介動画制作!**

専門性重視のチーム制!

毎年更新!経営計画書

必ず目標を達成する「行動管理システム」

年1回社員旅行

新人はまず会社案内トーク研修

他にも、全国にはこんなことをやって、業績を上げている代理店があります!!事例を一部で紹介!!

第三分野特化 契約件数1.5倍!

① 第三分野に特化したトーク集・商品比較表

② 第三分野に特化した来店営業ツール

③ 第三分野に特化した店舗ファザード・のぼり

WEB集客 月間10件の反響獲得!

① 新規商談が入るWEBサイトマップ

② 新規商談が入るWEBコンテンツ

③ 新規商談が入る広告文・キーワード集

職域開拓 個別相談率70%超のセミナー!

① 既契約法人を職域開拓できる企画書

② 職域セミナーの参加者を増やす案内チラシ

③ 個別相談が入るセミナーテキスト・トーク

クロスセル クロスセル率30%超のプロセス管理!

① クロスセル率をアップさせる営業管理シート

② クロスセル率をアップさせる更改時営業ツール

③ クロスセル率をアップさせる営業トーク

各種WEBコンテンツ・営業ツール・トーク集・マニュアルを大公開!!

このような保険代理店社長様、是非ご参加ください！

- 売上（手数料）で **5億円以上**を目指している地方保険代理店社長様
- **社員数30名以上**の組織を作りたい地方保険代理店社長様
- **地域一番店**を目指している保険代理店社長様
- お客様に喜んでいただける**企業・ショップ**を作りたい保険代理店社長様
- **本気で社員に幸せになってもらいたい！**と思っている保険代理店社長様
- **地域内で一目置かれる企業**になりたい保険代理店社長様
- **もうどうしていいのかわからない**保険代理店社長様

∟∟ 当日の会場の様子はこのような感じです！ ∟∟



(株)船井総合研究所 保険チームのセミナーにご参加頂いたお客様の声

従業員の平均年齢のハイク。従業員に残ってもらう考え方。経営者として、自分の仕事を捨てて、従業員の為、会社の為の時間空ける。本当に学びになりました。ありがとうございました。

従業員の平均年齢のハイク。従業員に残ってもらう考え方。経営者として、自分の仕事を捨てて従業員の為、会社の為の時間空ける。本当に学びになりました。ありがとうございました。

経営者として行うべき事、見なくてはいけないポイント。自分でやらなくてもいい仕事を見つける。

経営者として行うべき事。見なくてはいけないポイント。自分でやらなくてもいい仕事を見つける。

営業マンの目標の立て方。ただ指示を下ろすより良いと思いました。

営業マンの目標の立て方。ただ指示を下ろすより良いと思いました。

自社ですること。実績 お客様の声を整理し形にする。やらないことを決める。経営に特化する。

自社ですること。実績 お客様の声を整理し形にする。やらないことを決める。経営に特化する。

日時・会場
受講料
お申込方法
お振込先
お問合せ

東京会場

2020年

1月20日(月)

(株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」
丸の内北口より
徒歩1分

開催時間

13:00
▼
16:30

受付12:30~

一般企業 税抜 **40,000円** (税込**44,000円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **32,000円** (税込**35,200円**) / 一名様

※ご入金の際は、**税込金額**でのお振込みをお願いします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。
【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込みいただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

下記口座に直接お振込下さい。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通No.5785887 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

お申込み専用

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: **天野**

●内容に関するお問合せ: **植田**

年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

地方保険代理店で年商5億円創造セミナー

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S054151

担当 **天野 宛**

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢		
貴社名		代表者名				
貴社住所	〒	フリガナ	役職			
		ご連絡担当者				
TEL	()	E-mail	@			
FAX	()	HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？

【現状の課題をできるだけ具体的に整理してください】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、**無料個別経営相談**を行います。(どちらかにをつけてください)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればをお付けください。

FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)



お申込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL.06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL.03-6212-2924)



ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。